

2023年人才工作上半年总结(精选7篇)

总结是对某种工作实施结果的总鉴定和总结论，是对以往工作实践的一种理性认识。什么样的总结才是有效的呢？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

人才工作上半年总结篇一

今年，我局认真贯彻区委关于加强人才工作的一系列部署，紧紧围绕“人才强区”战略，全面加强农机人才队伍建设，形成了“选拔与培养并举、管理与服务并重”的人才工作新局面，推进了我区农业机械化的.全面发展，促进了滨海新区的开发开放，服务于社会主义新农村建设。下面将我局人才工作情况报告如下：

一、健全组织，加强对人才工作的领导。为确保对人才工作的正确领导，形成人才工作的合力，今年我局党总支对人才工作非常重视，并及时成立了人才工作领导小组，由局党总支书记xxx任组长，副局长xxx、党总支委员xxx为成员。切实加强了对农机系统人才工作的统筹规划、综合协调和督促检查。在此基础上，局党总支坚持不定期专项研究人才工作，听取人才工作情况汇报，研究、解决人才培养、使用工作中存在的问题，确保人才工作各项任务落实到位。

人才工作上半年总结篇二

金秋十月，桂花飘香的季节。转眼间已从泉州回来两个月了，出差了4个月，刚开始回来的时候对武汉这边的工作有点生疏了，甚至连有几块巡检牌的位置都有点不记得了。而武汉公司有出台新规定，所以搞的像新来的人一样，有点不懂规矩了，呵呵，经过几天的熟悉，赶快打成一片。好了，闲话少说，下面开始总结。10月份热点检修2号炉，所以我们的活儿

还是很多的，加上又有8个主力队员去惠州支援去了，我们肩上的压力还是很大的。但是有压力才有动力，才有干劲。由于我们组的主力都不在了，还有2个新人，出去干活还要带带新人，要注意的事情还是很多的，除了日常的巡检，还要检查2号炉的给水电动阀、风道挡板阀、吹灰电动阀，还有几个火检要修理的。虽然都是上白班的人干的，但是通过每天的交班日志，了解他们的处理方法，对我的启发还是很多的，就比如2号炉的火检。我之前对这个东西不是很了解的，在这次的检修中，通过黄校长晚上上课的讲解，总算是搞清楚了。这次处理的故障是火检在炉膛有火焰的情况下，而没有火检输出。

1、火检探头没有对准火焰，从而导致探头检测不到火焰，故而没有火检输出；

3、外部线路故障，比如电缆被重物砸断等；

4、一体化火检的火检阈值设置的过高，导致在火焰强度小的情况下，火检虽然检测到了火焰的存在，但不会触发火检继电器动作，故尔不会有火检输出了；大致的可能原因就这几种了。

现场的处理方法，我们可以一步一步的用故障排除法来查找原因。对于原因1，在炉膛有火焰的情况下，可以试着小幅度的转动火检探头，（要注意安全，不要被烫伤了）看有火检输出没有。万一试不出来，可以在停炉检修的时候，把火检拆下来用强光手电照射火检探头（由于2号炉的火检是集成型的火检，强光是可以检测的）看是否有火检输出；有的话可以说明火检是好的，故障原因就是火检探头没有安装到位；对于原因2，由于一体化火检有状态检测，出现自身硬件故障时，故障继电器断开，状态就会显示为故障，因此很好检查；对于原因3，可以试着短路火检信号电缆，看中控是否有火检信号到位，有的话就说明电缆没有问题；对于原因4，需要重新设置火检阈值，可以试着调低些火检阈值。

好了，以上就是这个季度的总结。仪表行业更新快，需要一直学习才不会落伍，如同逆水行舟，希望像这样的培训上课可以多多开展！

人才工作上半年总结篇三

回顾第三季度[20xx]来的客服工作，有得有失。现将第三季度[20xx]来的客服工作总结如下：

在第二季度[20xx]初步完善的各项规章制度的基础上，三季度[20xx]的重点是深化落实，为此，客服部根据公司的发展现状，加深其对物业管理的认识和理解。同时，随着物业管理行业一些法律、法规的出台和完善，客服部也及时调整客服工作的相关制度，以求更好的适应新的形势。

利用每周五的客服部例会时间，加强对本部门人员的培训工作。培训工作是根据一周来在工作当中遇到的实际问题展开的，这样就做到了理论与实际的结合，使每位客服人员对“服务理念”的认识更加的深刻。

据每周末的工作量统计，“日接待”各种形式的报修均达十余次。根据报修内容的不同积极进行派工，争取在最短的时间内将问题解决。同时，根据报修的完成情况及时地进行回访。

根据年初公司下达的收费指标，积极开展xx[xx]区物业费的收缴工作。最终在物业经理、书记及其它各部门的支持下，完成了公司下达的收费指标。

如期完成xx区每季度[20xx]入户抄水表收费工作的同时，又完成了公司布置的新的任务——xx区首次入户抄水表收费工作。

制定了底商的招租方案，并在下20xx半年度成功的引进了“超

市、药店”项目。

在x月份，完成了x#[]x#的收楼工作；同时，又完成了部分xx区回迁楼（——1、2单元）收楼工作。

在得知青海玉树地震的消息后，物业公司领导立即决定在社区内进行一次以“为灾区人民奉献一份爱心”的募捐活动，这项任务由客服部来完成。接到指示后，客服部全体人员积极献计献策，最终圆满的完成了这次募捐活动。

积极完成各节日期间园区内的装点布置工作，今年公司加大了对中秋节期间园区装点布置的力度，在小区xx门及xx区各大堂内购置了各种装饰品。

在中秋前夕，组织进行了第三季度[]20xx[]一度的业主座谈会。邀请来的各位业主在会上积极发言，对物业公司的服务工作给了充分的肯定并提出了合理的建议。

总之，在第三季度[]20xx[]的工作基础上，第四季度[]20xx[]我们满怀信心与希望，在新的季度[]20xx[]里我们坚信，只要我们勤奋工作，努力工作，积极探索，勇于进取，我们一定能以“最大的努力”完成公司下达的各项工作指标。

人才工作上半年总结篇四

1、为加大统筹力度，鼓励广大群众积极参保，首先残疾人、农村五保户、城乡低保户、农村2女户、70岁以上老人参保费用均由相关部门支付，住院期间免除起付线，同比提高报销比例5%。民政部门与卫生、社保及新农合办等部门紧密协作，在县医院设立了特困医疗救助窗口，并加大了医疗保险报销比例。同时，对经社保和新农合报销后，数额仍然较大的（5000元以上）按10%的比例予以救助，对部分患心脏病、白血病、恶性肿瘤、肾衰竭等特重大疾病，造成医疗费用过高，导致家庭生活特别困难的，视情况提高了救助标准，最大限

度减少群众损失。尤其是对五保对象实行全报全销，切实解决了他们的看病困难。对新农合患者重大公共卫生服务项目涉及的病种以及孕产妇住院分娩，先执行国家专项补助，剩余医药费用再按新农合有关规定给予报销□20xx年新农合住院最高支付限额由5万提升到6万。

2、为解决看病贵问题，自20xx年12月1日起我县所有基层医疗卫生机构均实施基本药物零差率销售，对目录外药品也实施零差率销售，在医院建立基本药物价格公示牌，为规范临床用药，各卫生院实施“八个排队”“四个排队”，医务人员不良业绩公示牌等等接受群众、上级单位监督。自实施药物零差率销售以来为群众看病减轻费用20-30%。目前我县正在积极组织讨论基本药物统一采购、统一目录、统一价格、统一配送、统一结算平台。

3、为加强基层医疗队伍建设本年度我县选派38人赴省级医院6人赴州级医院进修学习。基层医疗卫生机构建设方面，争取5月底以前验收投入使用19个卫生院和210个村卫生室。公共卫生方面免费为全县39826人建立了居民健康档案，对县内2256名0-3岁儿童、1170名孕产妇、9065名65岁以上老人、1586例高血压、142例2型糖尿病患者、92名重症精神病患者实施了保健管理。

4、受“8.8泥石流灾害”印象，目前我县公立医院改革相对滞后，公立医院改革工作正在积极筹备中。

5、为了加快中藏医药事业发展，一是在全县综合医院设立了中藏医科、中藏药房、提供中藏医药服务，中藏医病床数基本达到医院总病床的5%。二是加大中藏医人才培养力度，22人参加了全州中医药适宜技术培训办，6人参加了“西医学中医，中医学经典”活动。从中藏医院选派了4名优秀骨干到兰州、西藏等地医院进修培训。三是计划建立1个中藏医卫生社区，目前我县中藏医院制剂楼项目已完成图纸设计和评审，即将开始投标，争取4月份开工修建。

6、县委组织部在全县范围内公开招考了10名副科级乡镇卫生院院长，全面实施院长竞聘制、全员聘任制、岗位责任制、绩效工资制、资格准入制，建立能进能出的人力资源制度，完善了收入分配制度，以服务质量和数量为核心，以岗位责任与绩效为基础的考核、激励制度。

1、加快推进基本医疗保障制度建设。巩固扩大基本医疗保障制度覆盖面，进一步提高基本医疗保障水平，提高基本医保资金管理水。

2、进一步建立健全国家基本药物制度，在全省药品招标采购平台框架内，拟将组织开展我县国家基本药物二次议价招标采购。完善我县药品采购、配送机制。

3、健全基层医疗卫生服务体系。进一步加强基层医疗卫生机构建设，启动实施以全科医生为重点的基层医疗卫生队伍建设工作，落实村医补助政策。

4、健全基层医疗卫生服务体系，进一步加强基层医疗机构建设，落实9类基本公共卫生服务，建立全民健康档案，至年底建档率达90%以上，继续实施重大公共卫生服务项目，加强公共卫生服务能力建设。

5、拟制定公立医院改革方案，在下半年试点推行。

6、进一步促进中藏医药又快又好发展。

7、进一步召开宣传动员大会，搞好舆论引导。

人才工作上半年总结篇五

后勤管理部20xx年第一季度工作总结 按照公司要求，现将后勤管理部20xx年第一季度工作总结和下一阶段工作安排报告如下。

20xx年，后勤管理部在公司的领导下，深入学习潘总年终讲话的精神，紧紧围绕公司中心工作，按照年初确定的工作目标和工作实际，认真做好后勤管理、保障、服务工作，推进了公司“管理年、经营年”工作，为公司正常有序高效运转提供了有力保障。

1、春节前期购置米、面、油，给公司员工发放福利，并且及时张贴对联挂好灯笼，购买充足的爆竹为节后公司开张做准备。

2、一直以来公司面临食堂亏损，二月份根据公司指示圆满完成了食堂整改方案。

3、制定《食堂卫生管理制度》和《食堂服务评议表》并深入食堂，加强管理，丰富菜品品种，粗粮细作、提高菜肴质量，改善服务态度。

4、严把食品安全关，增强食品卫生安全意识。并认真做好员工的早、中、晚餐服务工作。

1、公寓楼原来存在住宿混乱，长住与临时、男女居住楼层杂乱，卫生工作一般。

2、为加强管理，根据实际情况对长期居住、临时休息员工区分开住，另外给公司各部门领导也提供了休息室。

3、建立健全《公寓楼管理制度》、《住宿员工夜间外出请假单》和员工签定《住宿协议书》。从而提高了管理力度和服务标准，节约了公共资源。

1、对办公用品的管理、领用，一季度共领用办公用品196次、领用水共112次

2、合理调度公司公务车辆并对用车信息及时登记，将信息输

入到办公系统里，一季度安全出车490余次（不含接送车），加油次、行驶里程19634公里，定期对车辆进行保养。

3、每周对食堂采购回的菜品、液化气、临时采购的菜品进行过秤，办理入库，及时登帐记录，一季度共138次。

4、按月对采购回的办公用品及劳保用品办理入库、整理登账，一季度共72次。

5、对工程材料及临时采购回的物品进行出入库办理、一季度共62次。

6、一季度对公司固定资产及低值易耗品进行入库手续的补办，现初步将固定资产的所在位置找到并记录。

7、月末对下月所需办公用品的整理汇总，制定采购计划。

2、公司前西展厅卫生间下水疏通、美装部洗车房下水的清掏工作处理及时确保了各部门工作的正常运营。

3、水泵，空调机房、无塔供水近期发生跑水、停机及时得到维修，确保公司设施设备正常运行。

4、美装部洗车房的甩干机因电源缺项，及时维修。

4、寓楼太阳能检查维修招标工作进行中。

5、公寓楼浴室、卫生间维修计划预算进行。

1、二月份东展厅装潢工程解读如下：展厅一楼石膏板吊顶、铝塑板包梁、穿线安灯、门头柱包装、展厅背景墙、业务洽谈室、休闲娱乐室及办公室吊顶安灯；楼道墙裙包装、石膏板吊顶、楼梯立板大理石安装、茶吧座包装及安装玻璃；二楼办公区消防系统的改造基本完工。

2、为结合公司部门独立核算的规划，方便业务部门的正常运行，对公司美装部车间一楼北区进行了上水改造隔段柱子包装，顶部喷漆基本完工；车间二楼玻璃安装、石膏板吊顶、穿线安灯正在进行。

1、对菜地、公司绿化带的准备工作已经开始

2、工程库房和后勤、财务库房的整理。

3、东展厅和车间外围、公寓楼后清楚建筑垃圾。

4、起草拟定了（《后勤部长岗位职责》、后勤主管岗位职责》、《后勤文员岗位职责》、《司机岗位职责》、《采购员岗位职责》及考核办法。

5、为使公司的安全生产得到有效保障，根据公司实际情况拟定了《安全防火管理制度》。

1、后勤管理部的同事中工作存在着不仔细，有时候会使工作受到影响。

2、食堂整改后，虽然较之前有所改善，但是仍然面临亏损的情况，需要更进一步的整改。

4、在为业务部门服务的过程中，发现我们的制度流程还是存在很多不完善的地方，加大了工作难度，同时也降低了工作效率。

2、协调各部门安排用车，并完整的记录用车信息结算里程

3、为四月份即将举办的春季运动会以及公司五月份开业庆典做好后勤保障工作

4、做好后勤保障工作，提高服务质量，为公司员工提供一个温馨舒适的工作及生活环境

5、配合公司领导建立完善的后勤管理制度、后勤部各岗位职责及工作流程

6、对东展厅加快施工质量、进度及安全监督，确保五月份开业庆典顺利进行。总之我们将在公司领导的下紧紧围绕“节约成本、提升服务、保障运营”的工作目标，对内完善管理运行，对外提升服务质量，坚持服务过程中的总结和创造，不断提升后勤部服务管理水平，圆满按公司要求完成后勤保障的工作任务。

人才工作上半年总结篇六

三季度以来，乡党委、政府坚持以保持共产党员先进性教育活动为载体，以农业增效、农牧民增收为落脚点，统筹安排，扎实工作，全力抓好乡各项工作：

（一）加强棉花田管，三季度工作总结。于6月底7月初，乡政府及时组织召开了棉花田间管理现场会，认真总结了各村棉花科学田管的经验和不足，明确提出了棉花后期管理的具体要求和注意事项，并聘请农业技术人员，深入田间地头，加强了技术跟踪服务指导，取得了明显效果。

（二）加强了农业用水管理。在指派专人，积极与石河子玛管处协调，请求增加水量的基础上，一是根据生产实际，及时成立乡水、电管理站，加强了农业生产用水调配管理，结束了乡生产用水无专人管理的历史，提高了水的利用率；二是动员各村党员、干部，24小时巡逻，查看水口，组织农户进行棉花浇水，既减少了水源浪费，又推进了棉花浇水进度。据检查，8月中旬各村已普遍完成了棉花三水灌溉工作，有的村已完成四水任务，为保证棉花丰产奠定了良好基础。

（三）积极做好棉花测产和土地丈量工作，掌握第一手资料。为彻底摸清各村农户耕地情况，为年底人均收入的测算打好基础，从8月底开始，乡政府组织了以农业技术员、各村主任、

群众代表组成的工作组，深入各村，对农户实际耕地面积进行逐块丈量、测产。据统计，今年全乡棉花实际耕种总面积9300亩，平均单产270公斤，按5.00元/公斤计算，年底人均纯收入有望达5900元。

（四）认真搞好夏收工作。乡政府及早动手，于8月初就对夏收生产、安全做了详细的安排部署。夏收期间，又组织人员，深入各小麦种植户，进行认真的检查落实。由于组织得力，措施到位，夏收工作进行顺利，没有发生任何不安全事故，共收小麦300余吨，超额完成了上级下达的夏粮收购任务。

（五）加强“三秋”工作管理，确保正常运行。一是及时成立了以党、政领导为正、副组长、各村书记、主任为成员的“三秋”工作领导小组，明确任务，责任到人，加强了对“三秋”工作的领导；二是组织专人，对农户运输工具、棉花仓储场地防火、生活用电线路等进行了一次全面的安全检查，发现问题，责令进行了及时整改，确保了整个秋收工作的安全；三是建立健全了周例会制度，并将先教工作例会与生产例会合二为一，共同布置，两不耽误。

（六）做好拾花季节工组织工作，为群众排忧解难。一是在各村、各农户自行组织的基础上，党委、政府根据棉花生产需求，派专人与伊犁州尼勒克县联系，一次性组织拾花季节工300余人，缓解了拾花工短缺矛盾，保证了棉花采摘工作的顺利进行，维护了农牧民群众的正常利益，促进了农村经济的正常发展，受到了群众普遍赞扬。眼下，根据棉花采摘工作需要，政府又派人前往塔城地区组织拾花工，拟成立拾花突击队，即日即将到位，以打好棉花采摘的突击战；二是动员组织各村有生产能力的低保户，开展劳务输出，拾花创收活动，既聚集了乡闲散劳力，参加棉花采摘劳动，又为低保户开辟了一条勤劳致富的新路；三是在拾花季节工中开展了为期10天的劳动竞赛，对拾花状元进行表彰奖励，以调动季节工的积极性，加快拾花进度；四是关心拾花工的生活，在榆树村专门开设了清真食堂，解决了民族拾花工的生活难题，受

到了尼勒克县领导及拾花工的一致好评;与区文体局联系,每周巡回在各村放映一次电影,活跃和丰富了拾花季节工的业余文化生活。中秋节前夕,政府又为拾花工每人送去了月饼、水果等节日慰问品,尤其是对有病的拾花工,政府、村领导给予了极大的关怀,带领就医、送水送药,使他们在异地他乡感受到了家的温暖和节日的气氛,纷纷深受感动。五是成立了以乡派出所警员为主的社会治安管理小组,加强了对各村社会治安巡查和外来人员安全管理,到目前为止,全乡未发生1起外来人员违反社会治安案件和不安全事故,社会稳定,生产秩序良好。由于措施有力,管理加强,全乡棉花采收工作进展顺利,截止9月26日,共收棉花1500余吨,完成计划量的54%。

(七)乡农技站建设进展顺利,8月中旬破土动工,现主体工程已完工,即将进入内部粉刷,入冬前有望竣工。

(八)xx村防护林建设项目已完成80%的工作量。

(九)经乡政府领导与博湖苇业接洽,达成了大拐苇湖开发初步协议,使乡多种经营发展迈出了可喜的一步。

(十)顺利完成了“四五”普法先进乡创建工作,并通过了自治区检查验收。

(十一)以政府补贴形式,为榆树村农户购进了1台大马力拖拉机,提高了乡农机耕作效果。

(十二)先教工作取得显著效果。通过广泛的学习教育,党员的宗旨意识、服务意识明显增强。据不完全统计,两个多月来,各支部党员共为群众办实事、好事50余件,真正达到了党员受教育,群众得实惠之目的。按照区先教办的安排,现乡先教工作已转入党性分析、征求意见阶段。

人才工作上半年总结篇七

1、“基智团”的工作

在费老师的指导下，季度的基金销售改革工作取得了实质性的进展。每季度重点基金投资策略报告、每月基金短语评价、基金对账单、季度定投基金投资策略报告、每周基金时事短信发送、基金发行信息短信发送等各项工作都有条不紊地展开。

3月份，在“银华90基金”销售过程中，做到及早安排、统一学习、互相竞争的局面，最终在本次基金销售中，取得500多万的成绩，排名公司第五名。

2、思考工作中存在的问题，妥善解决

每天下班回到家，安排自己十五分钟的时间，回顾一天工作中的得失，发现工作中的薄弱点，对于存在问题进行思考，自己设法提出可行性方案，次日进行及时解决。

1、增强基金客户的服务工作

目前，营业部需要从根本上转变经营模式，转变传统的经纪业务的过度依赖，需要将营业部转变成真正的营销客户中心。那么，我们的服务就是至关重要的了。

每季度举办特色基金投资俱乐部，每次会议都安排一个主题吸引客户前来参加。会议中，我们将以基金投资的实例、分析解决客户对于自己存量基金的疑问，并出具基金短语点评，从而使客户对自己帐户中的基金及时了解，适时采取必要的赎回措施。

每次会议前，必须设计有针对性的调查问卷。会议结束后，必须对调查问卷及时进行处理，了解客户的内在需求，将客

户需求进行登记并予以解决。

目前，营业部的基金销售工作遇到瓶颈，我们必须转变思路，化危机为机遇，将自身能够做好的事情做到。通过自己的努力，带领营业部的基金销售走出瓶颈。

2、整理基金客户名单，改进基金服务模式

对于个人而言，服务基金客户必须细化手中客户名单。将手中所有客户分为重点客户（资产大经常购买基金）、核心客户（偶尔购买基金）、普通客户（持有套牢基金）。对于重点客户必须每次沟通前打印基金持仓明细，根据营业部的基金短语评论，与客户保持两周一次的电话沟通；对于核心客户，根据营业部的基金短语评论，每月保持一次电话沟通；对于普通客户，将每月的基金短语评论寄送给客户，并每月保持部分客户的沟通工作。

3、注重融资融券的业务学习，发展融资融券的客户

随着券商竞争格局日趋激烈，发展新业务的赢利模式也势在必行。所以，今年融资融券新业务也作为了营业部重点考核的目标之一。

在每天下午收盘后，利用半个小时的时间对融资融券业务及柜台操作流程进行学习。遇到融资融券开户需求时，掌握实际开户流程，尽快分担开户柜员工的开户压力。6月30日之前，完成两个融资融券客户的开户指标。

作为营业部的一员，必须学习融资融券业务、发展融资融券客户，为营业部的发展作出自己的贡献。

4、团队成员互相支持，携手努力共创佳绩

心中理想的工作环境是团队成员和谐共处、各项业务由成员

牵头组织学习并回答员工提出的疑难问题、部门之间互相支持帮助、学习成长热情高涨的集体。

作为营业部的一颗“螺丝钉”，虽然渺小，但是也能够发挥自己的长处。在基金业务学习中，把握基金的特点，找出基金的卖点，安排让“基智团”成员轮流主持学习，对每位成员的研究能力、组织能力、演讲能力都会有所提高。